

MIAMI D'ABORD · OUVERTURE VISÉE LE 14 DÉCEMBRE 2026

La route est pleine L'eau est vide

Dites à GlideBlue où vous allez. Il trouve le ponton, un capitaine professionnel et le prix, et vous y emmène par la mer. Location, sorties en mer, hélicoptère et repas à bord sont dans la même application. Miami d'abord, puis la Côte d'Azur.

4

langues, en ligne
aujourd'hui

600+

points d'embarquement
vérifiés

3500+

tests automatiques à
chaque mise en ligne

2 saisons

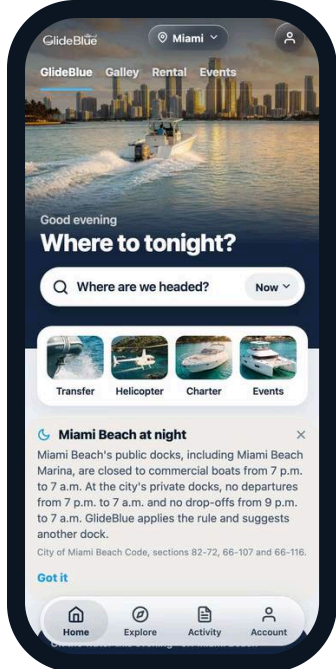
Miami l'hiver, la Côte d'Azur
l'été

LE TRAJET GLIDEBLUE

Dites où vous allez. GlideBlue s'occupe de la mer

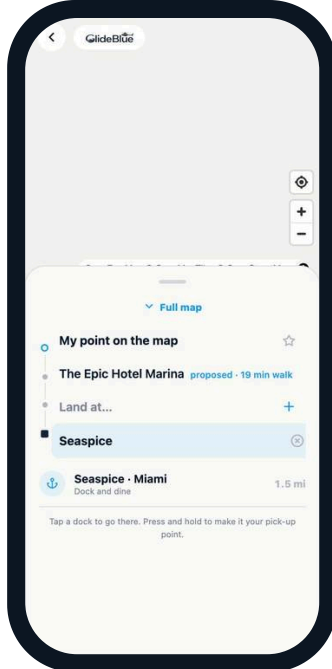
GlideBlue part de votre destination, pas des pontons. Vous tapez un restaurant, un hôtel, une plage ou une adresse. GlideBlue trouve les bons pontons, un capitaine et le prix, et vous dit à combien de minutes est votre table quand vous débarquez.

Le trajet ci-dessous est un vrai trajet de l'application, à Miami : de Brickell à un restaurant au bord de l'eau, en quelques minutes de mer.



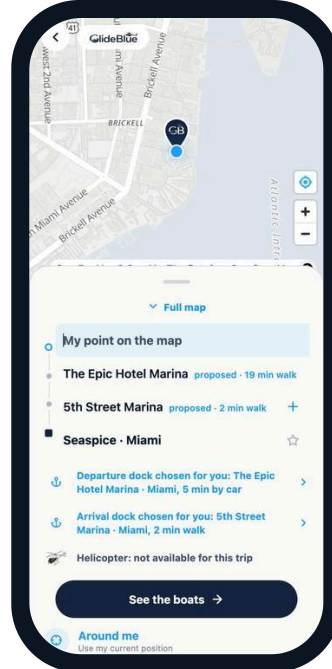
1 Ouvrez l'application

« On va où ce soir ? » Une seule recherche pour tout ce qui se fait sur l'eau.



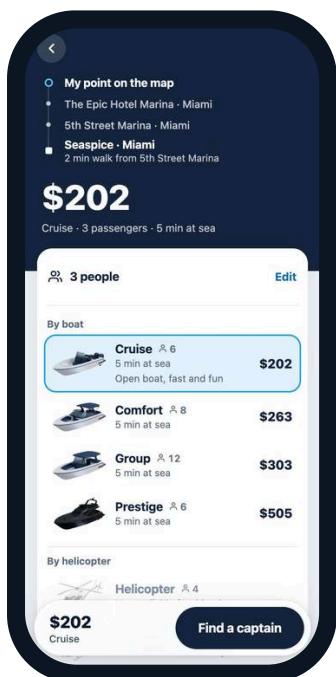
2 Tapez votre destination

Un restaurant, un hôtel, une plage, une adresse. Pas besoin de connaître un seul ponton.



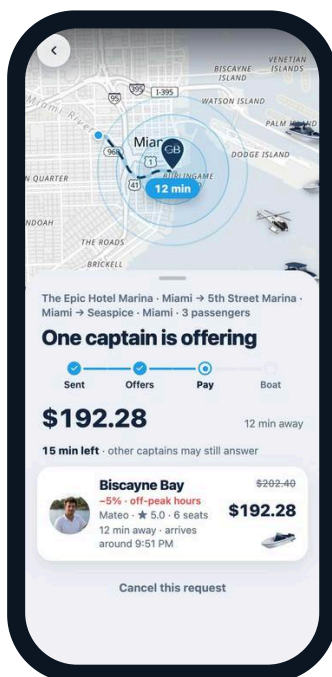
3 GlideBlue trouve le trajet

Le ponton de départ près de vous, le ponton d'arrivée le plus proche de votre table, et la marche : ici, 2 minutes. Si le ponton est à quelques minutes en voiture, l'application le dit.



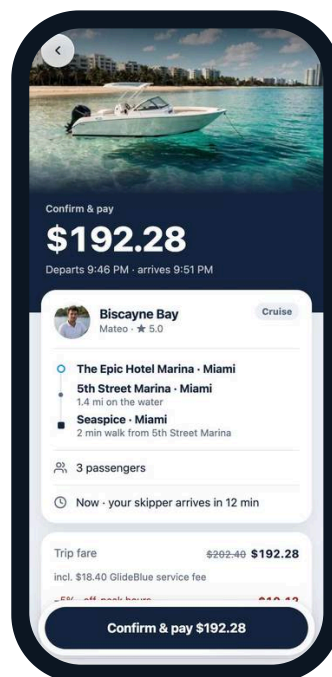
4 Choisissez comment vous voyagez

Cruise, Comfort, Group ou Prestige : un seul prix, tout compris, avant de réserver. La ligne Hélicoptère apparaît quand le trajet peut se faire en vol.



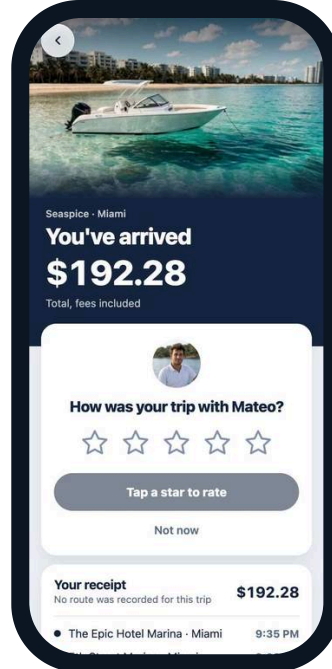
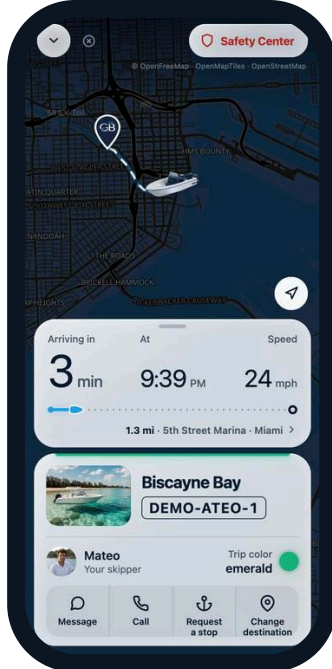
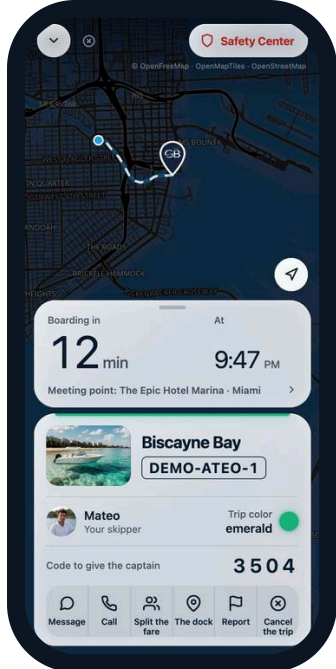
5 Les capitaines répondent

Les capitaines autour de vous répondent en direct, avec leur bateau, leur prix et l'heure où ils peuvent être là. Vous en choisissez un.



6 Payez une fois

Le prix affiché est le prix payé, frais compris. Votre carte reste chez le prestataire de paiement.



7 Retrouvez votre capitaine

L'heure d'embarquement, le nom et la photo du capitaine, le bateau, et un code à quatre chiffres : la bonne personne monte sur le bon bateau.

8 Traversez par la mer

Suivez le bateau sur la carte, avec sa vitesse et l'heure d'arrivée. Partagez votre trajet avec un proche ; le centre de sécurité est à un geste.

9 Débarquez, à quelques minutes de votre table

« Vous êtes arrivé. » Notez la course, laissez un pourboire si vous le souhaitez (il va entier au capitaine), retrouvez le reçu dans l'application.

De chez vous, ou de votre yacht

Posez votre point de départ au mètre près : sur votre ponton privé, ou sur l'eau, près de votre yacht au mouillage. Le capitaine vient à vous. La dépose sur un yacht viendra plus tard.

POURQUOI PAR LA MER

En saison, la route est lente et la mer difficile à réserver

À Miami, Fisher Island n'a aucun pont et Key Biscayne dépend d'une seule chaussée. Sur la Côte d'Azur, aller de Saint-Tropez à Cannes en été prend 55 minutes par la mer, et 1 h 30 à 2 h par la route.

Pourtant, réserver un bateau avec capitaine se fait encore par téléphone ou par courriel, un opérateur après l'autre. Les grandes plateformes louent des bateaux à la journée ; aucune ne fait la traversée à la demande d'un ponton à l'autre.

Le client ne voit pas qui est libre, ni à quel prix. Le capitaine indépendant n'a pas de vitrine.

Saint-Tropez → Cannes, en été

Par la mer

55 min

Par la route

90 à 120 min

0 30 60 90 120 min

Route : 90 minutes au mieux (plein), jusqu'à 120 dans les bouchons (hachures). Même échelle pour les deux lignes.

LE PROJET

La mer et le ciel, à la demande, dans une seule application

Depuis son téléphone, on réserve tout ce qui se fait sur l'eau : une traversée privée d'un ponton à l'autre, un bateau à l'heure ou à la journée, une sortie en mer, un vol en hélicoptère, des repas ou des courses apportés au bateau.

POUR QUI

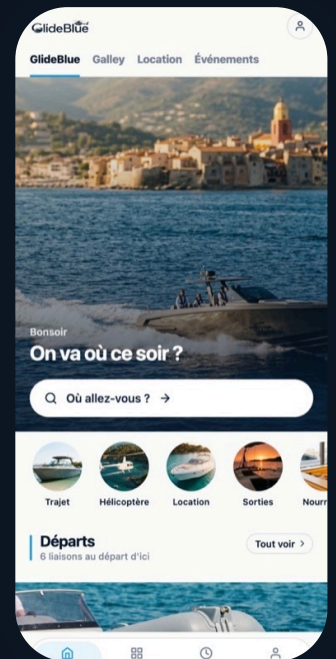
Ceux qui sont à terre et veulent passer par l'eau, ceux qui sont déjà sur un bateau, et les entreprises qui reçoivent des clients : hôtels, concierges, restaurants.

COMMENT

GlideBlue ne possède aucun bateau. Des capitaines, loueurs et exploitants indépendants et vérifiés répondent avec leur propre prix.

POURQUOI MAINTENANT

Les bateaux et les capitaines existent ; réserver passe encore par un coup de fil la veille. L'application tourne déjà, et l'ouverture de Miami est visée le 14 décembre 2026, au début de la saison d'hiver.



L'accueil : une seule recherche, cinq façons d'y aller.

AU-DELÀ DES TRAJETS

Cinq autres services sur l'eau, trois gestes chacun

Tout ce qui suit est construit dans l'application en ligne et s'essaie sur la démonstration. Les vrais paiements s'ouvrent avec Miami.

- Construit · ouvre avec les premiers commerces signés

Galley : les repas et les courses apportés au bateau

Le déjeuner d'un restaurant du port pour une journée en mer. L'avitaillement d'un yacht : pain, fruits, glace, eau, crème solaire. Un plateau de fruits de mer pour douze, commandé la veille. Même sans réserver de bateau, si le vôtre est à un ponton desservi.

- 1 **Dites où livrer** : au ponton, au mouillage (apporté par bateau) ou en retrait gratuit.
- 2 **Choisissez un commerce** et remplissez le panier ; chacun affiche son heure limite.
- 3 **Suivez la livraison** jusqu'au bateau.

Au mouillage : là où c'est permis et où un partenaire est équipé.



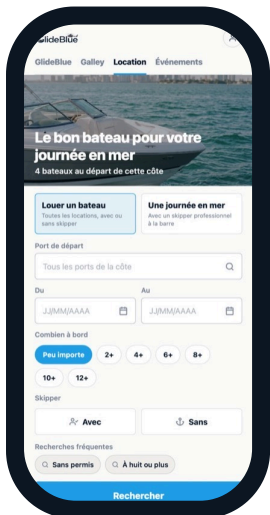
Illustration

- Construit · ouvre à Miami avec les premiers bateaux signés

La location, à l'heure ou à la journée

Une journée en famille, un banc de sable, un déjeuner au mouillage, deux heures au coucher du soleil. Pour 2, 4 ou 8 heures, ou la journée.

- 1 **Dites quand, et combien vous êtes.**
- 2 **Ouvrez la fiche du bateau** : ses photos, ses places, son équipement, ses jours libres et un seul prix, frais compris.
- 3 **Réservez**, puis cochez la liste avant le départ : contrat et état des lieux.



Illustration

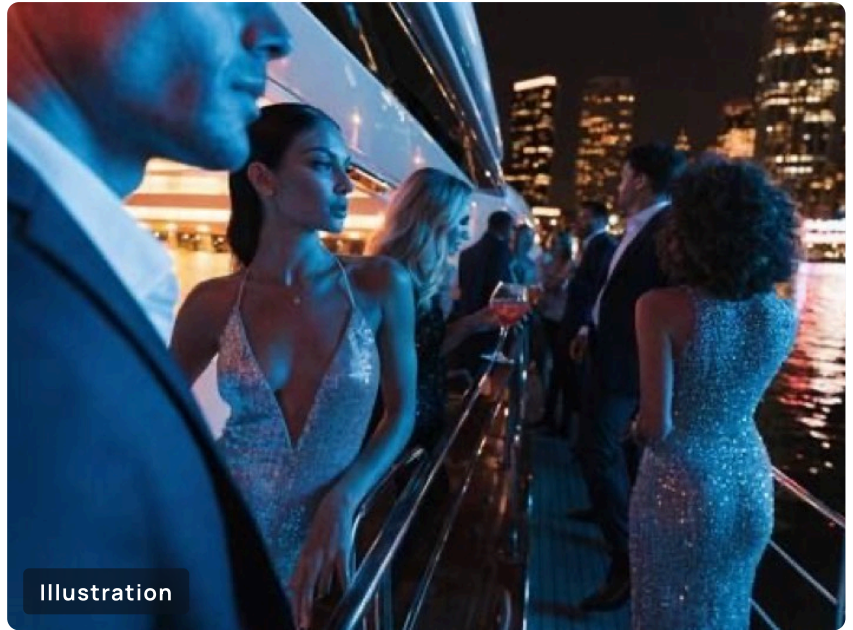
- Construit · ouvre avec les organisateurs signés

Les sorties et les événements

Un coucher de soleil, un anniversaire, une journée d'entreprise, la pêche, palmes et masque.

- 1 Choisissez la sortie et la date.
- 2 Touchez vos places, comme pour un concert : la rangée ne montre que les places vraiment libres.
- 3 Réservez, et ajoutez le repas par Galley si vous le voulez.

À partir de douze personnes, écrivez d'abord à GlideBlue, qui conseille le bon bateau.



Illustration

- Construit · plus tard, avec un exploitant agréé signé

L'hélicoptère

Rejoindre l'aéroport quand la route est bloquée. Un vol panoramique de quinze à trente minutes. Se poser au début d'une journée en mer.

- 1 Faites la même demande que pour un bateau : la ligne Hélicoptère y figure.
- 2 L'application choisit les héliports parmi 27 vérifiés par deux sources ; un trajet impossible en vol est grisé.
- 3 Suivez le vol en direct : même compte, même reçu.

Les vols sont assurés par des exploitants agréés, jamais par GlideBlue.



Illustration

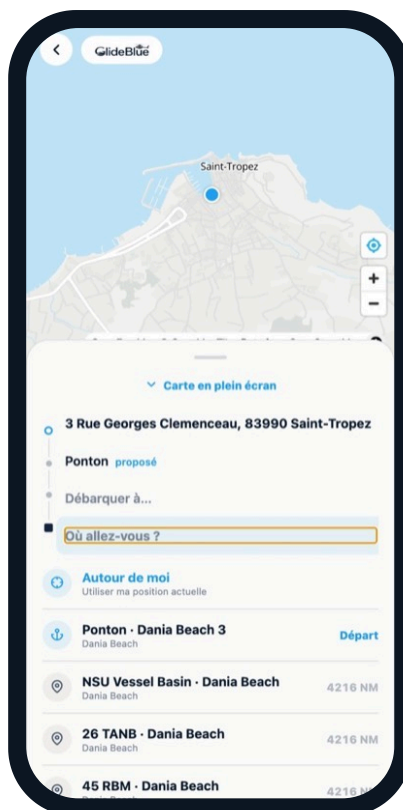
- Construit · plus tard à Miami

Le porte-à-porte : la voiture, puis le bateau

Vous êtes à l'hôtel ou chez vous, loin de l'eau. Une voiture vous amène au ponton, le bateau fait le reste.

- 1 **Donnez votre adresse de départ et celle d'arrivée**, pas un ponton : l'application propose les pontons.
- 2 **Acceptez la voiture** jusqu'au ponton, d'un geste.
- 3 **Suivez la voiture, puis le bateau**, sur la même carte.

À Miami, après l'avis d'un avocat sur les règles de Floride et l'inscription de chauffeurs.



Illustration

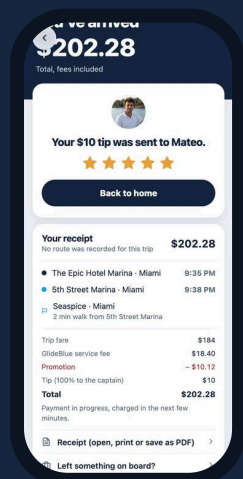
L'APPLICATION, ÉCRAN PAR ÉCRAN

D'autres écrans du client : après la course, et la location

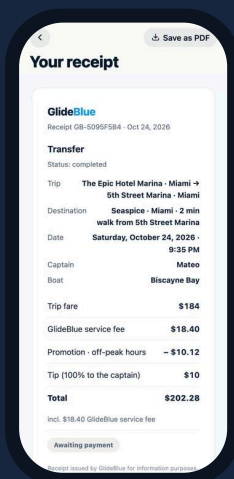
De vrais écrans de l'application en ligne, à Miami, avec des données de démonstration. Faites défiler chaque rangée sur le côté.

Après la course

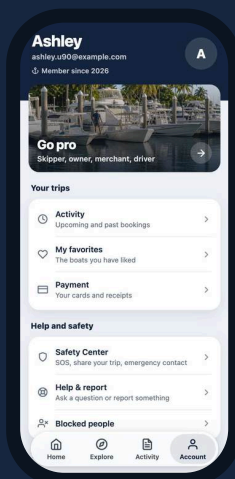
3 écrans



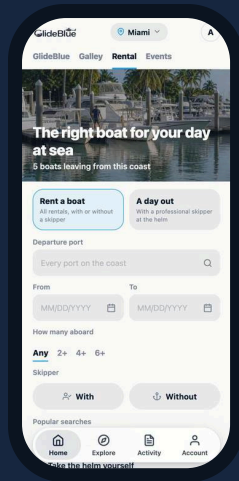
Le pourboire va entier au capitaine



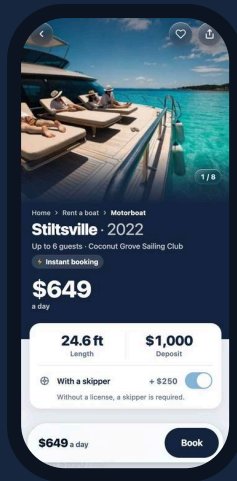
Le reçu, ligne par ligne



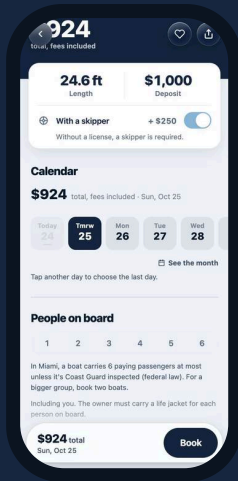
Le compte : les courses, le paiement, la sécurité, devenir pro



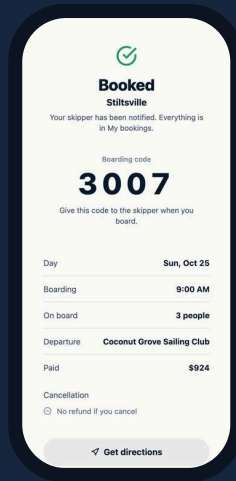
Les locations autour de vous, à l'heure ou à la journée



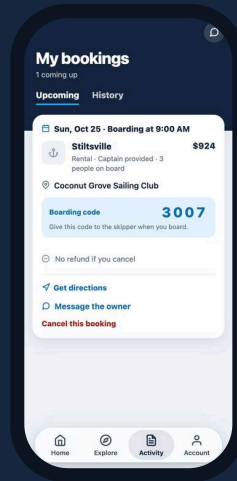
La fiche du bateau : photos, taille, caution, skipper



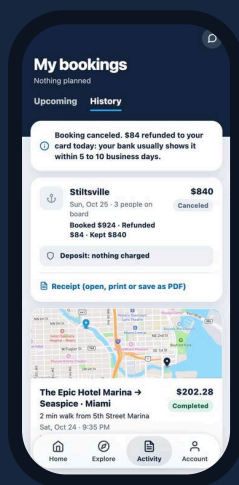
Choisir une date : un seul total, frais compris



Réservé : le code d'embarquement du jour



Mes réservations, avec le chemin jusqu'au ponton



L'historique et les reçus

QUI RÉSERVE

Six situations de tous les jours

Ce sont des exemples de situations, pas des clients réels : GlideBlue n'a pas encore ouvert. Les mêmes valent à Saint-Tropez à partir de l'été 2027 : le golfe, Pampelonne, Cannes, Monaco.

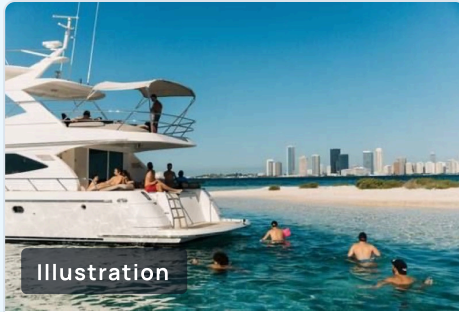


Illustration

TRAVERSÉE

Un couple en vacances à Miami Beach

Il veut dîner de l'autre côté de la baie, à l'heure où la chaussée est bouchée. Il tape le nom du restaurant, choisit un capitaine et débarque à quelques minutes à pied de la table.



Illustration

TRAVERSÉE · GALLEY

Des invités sur un yacht au mouillage

Ils veulent dîner à terre. L'un d'eux pose le point de départ sur l'eau, près du yacht ; un capitaine vient les prendre. Le petit-déjeuner du lendemain arrive par Galley, là où le mouillage est desservi.

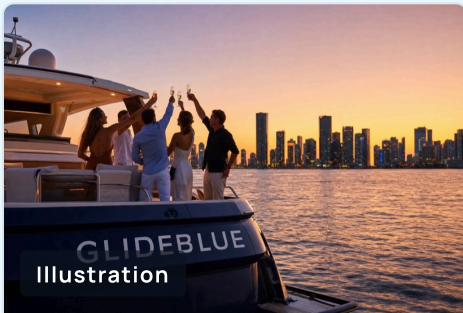


Illustration

LOCATION

Une famille de Miami, deux enfants

Quatre heures en mer : un banc de sable, un déjeuner au mouillage. Elle choisit un bateau avec capitaine ; les gilets des enfants sont comptés dès la demande.



Illustration

SORTIE · GALLEY

Des amis qui fêtent un anniversaire

Deux heures au coucher du soleil et une table à bord. Ils prennent leurs places et ajoutent le repas.

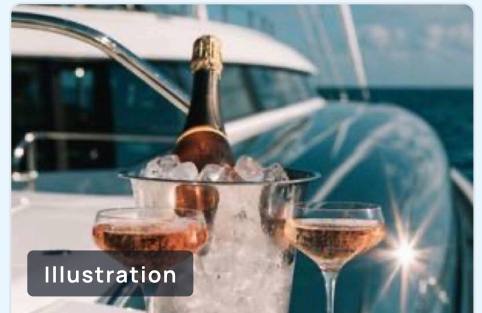


Illustration

HÉLICOPTÈRE, PLUS TARD

Un voyage d'affaires, un jour de grand événement

Art Basel en décembre, le salon nautique en février : la route est saturée, l'hélicoptère conduit à l'aéroport.



Illustration

PROGRAMME PARTENAIRES

La conciergerie d'un hôtel

Un client veut un bateau l'après-midi même. La conciergerie lui envoie son lien GlideBlue ; le client choisit ; l'inscription est comptée à la conciergerie.

LE CÔTÉ B2B

Les entreprises qui travaillent avec GlideBlue

Au-delà des pros qui font les courses, GlideBlue travaille avec les entreprises qui reçoivent des clients ou vendent aux bateaux.



Illustration



Illustration



Illustration

Hôtels et concierges

Proposer à un client, dans l'heure, une traversée, un bateau, une sortie ou un vol, sans posséder de bateau ni signer avec chaque capitaine.

- Leur propre lien et leur code : un client inscrit par ce lien leur reste rattaché.
- Un espace qui montre leurs inscrits et ce qu'ils ont gagné.
- Une commission prise sur la part de GlideBlue, jamais sur celle du capitaine.

Équipages et gestionnaires de yachts

Organiser les allers et retours des invités entre le yacht et la terre, et le ravitaillement du bord.

- Une traversée qui vient chercher les invités au mouillage : le point de départ se pose sur l'eau.
- L'avitaillement livré au ponton ou au mouillage.
- Pour un propriétaire qui loue son yacht : une inscription « flotte » pour plusieurs bateaux et skippers, l'agenda, les versements.

Restaurants, plages et traiteurs

Vendre aux bateaux par Galley, et recevoir des clients qui arrivent par la mer.

- Leurs prix, leurs heures limites, un paiement à chaque commande.
- Un espace commerce : la carte, les commandes à préparer, les recettes.
- Des clients par la mer : le client tape le nom du restaurant, l'application l'amène au ponton le plus proche et affiche la distance à pied.
- Ni abonnement, ni droit d'entrée, ni frais de publication.

Organisateurs d'événements et agences

Remplir leurs départs et les jours creux. Organiser une sortie de groupe ou d'entreprise.

- Une sortie publiée en trois minutes (genre, jour, heure, places, prix par personne), refaite en un geste.
- Une billetterie qui ne vend que les places libres.
- Une table à bord par Galley, ajoutée à la même sortie.
- Un conseil sur le bon bateau pour un groupe de douze et plus.

Marinas et pontons partenaires

Accueillir les départs et les arrivées des courses GlideBlue.

- Une application qui ne propose que des pontons vérifiés par deux sources.
- Des heures de fermeture respectées : aux quais publics de Miami Beach, aucun départ ni arrivée commerciale de 19 h à 7 h.
- Un ponton fermé ou occupé se signale depuis l'application ; une photo validée du ponton aide le client à trouver le bon quai.

Le programme partenaires

Pour des personnes bien introduites, qui connaissent des clients ou des professionnels : concierges, hôtellerie, vie nocturne.

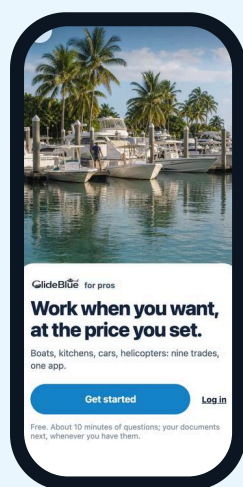
- Un lien et un code personnels ; chaque inscription par ce lien leur est rattachée.
- Une part de la commission de GlideBlue sur les réservations et les courses des personnes présentées ; rien sur les pourboires, qui vont entiers au pro.
- Les règles : aucun frais, deux niveaux au plus, un seul barème pour tous, 90 jours de préavis pour l'arrêter.

Des pros indépendants, avec une application faite pour leur journée de travail

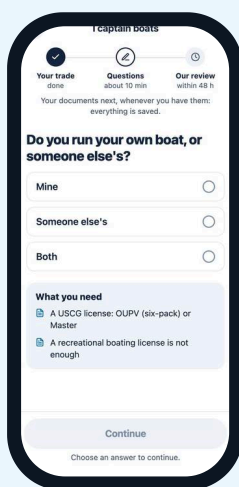
Des capitaines, loueurs, organisateurs de sorties et exploitants d'hélicoptère, déjà titulaires de leur brevet. Ils s'inscrivent dans l'application, déposent leurs papiers, fixent leur prix et choisissent quand ils travaillent. Un capitaine est payé dès le lendemain de la course. GlideBlue ne possède aucun bateau et n'emploie aucun capitaine.

S'inscrire comme capitaine

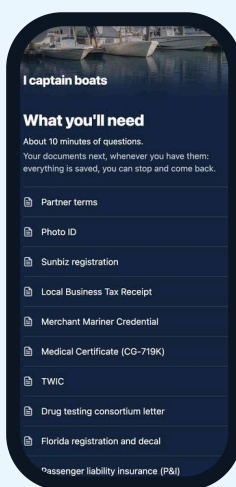
6 écrans



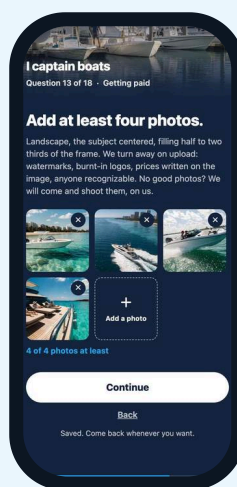
Pour les pros : travailler quand on veut, au prix qu'on fixe



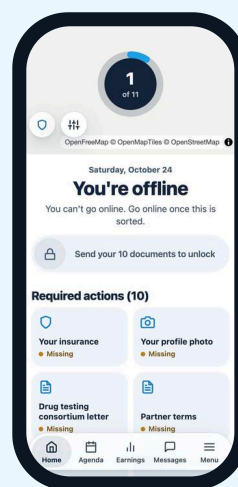
Une question à la fois



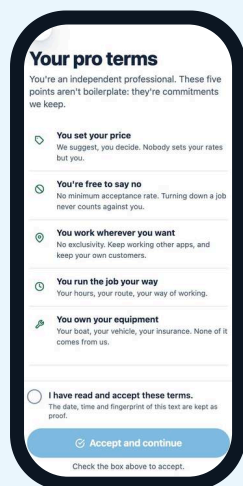
Ce qu'il faut, annoncé dès le début



Ajouter les photos du bateau, plusieurs d'un coup



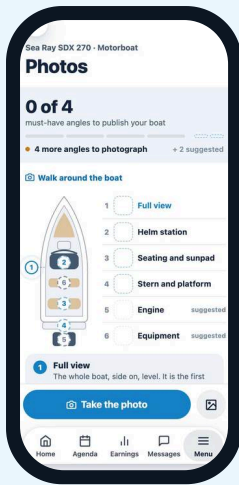
Le premier jour : chaque papier manquant s'ouvre d'un geste



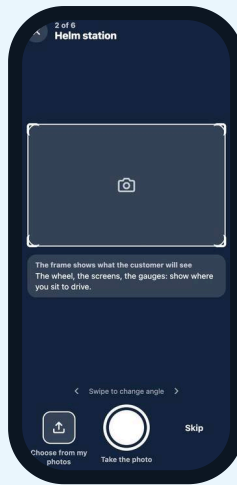
Les conditions du pro, en mots simples

Les photos du bateau et la conformité de Miami

4 écrans



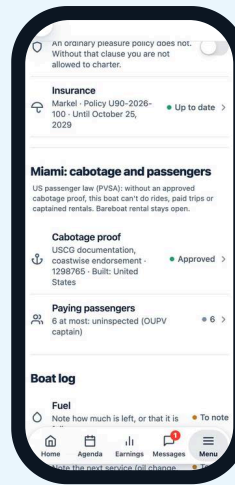
Le plan du bateau : les angles à photographier



Le tour guidé : un angle par écran



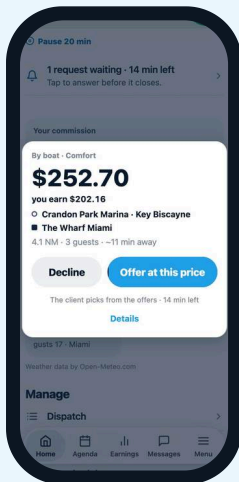
Le tour est fait : ce que verront les clients



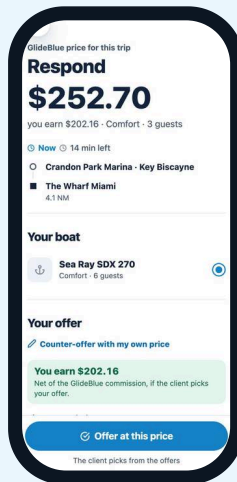
Miami : preuve de cabotage et plafond de passagers

Une journée de travail

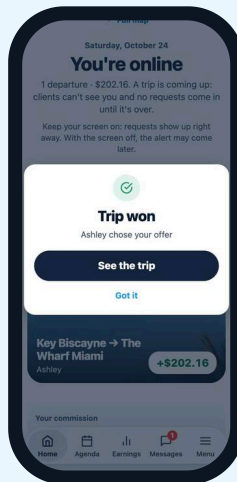
7 écrans



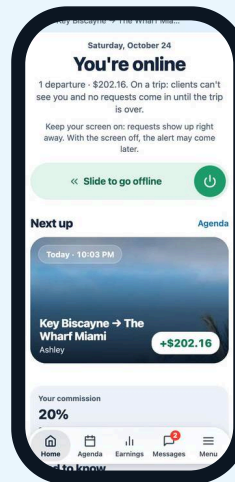
Une demande arrive : ce que gagne le capitaine



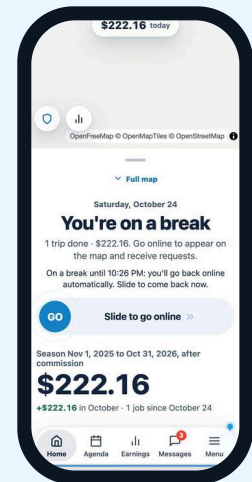
Envoyer une offre au prix du client, ou au sien



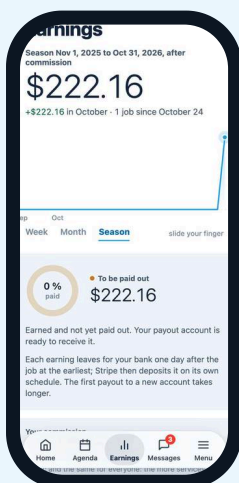
Course gagnée



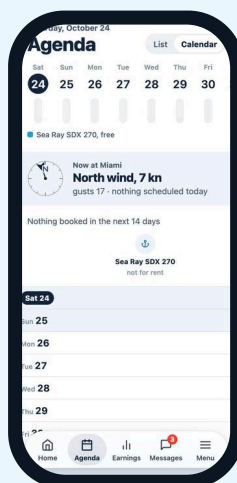
En ligne, avec la prochaine course sur l'accueil



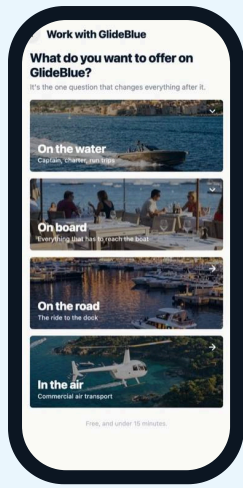
Une pause de 20 minutes, retour en ligne tout seul



Les gains : la saison, et ce qui est versé quand



L'agenda de la semaine



Capitaines, loueurs,
organisateurs,
restaurants



La carte d'un commerce
pour Galley

Client : la demande, les offres en direct, le suivi, le pourboire, le reçu.

Pro : l'inscription des capitaines de Miami, le passage en ligne, les gains et les versements.

L'argent : débit, remboursement, versement au pro.

À venir, pour l'ouverture : l'App Store et les vrais paiements.

Location : la fiche du bateau, ses jours libres, un seul prix, frais compris.

Les règles de Miami dans le parcours : preuve de cabotage, 6 passagers payants au plus, formats américains.

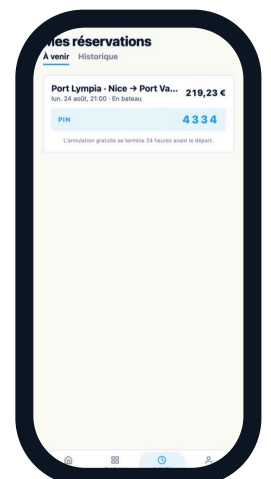
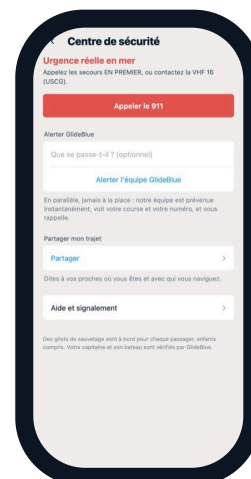
La qualité : plus de 3500 tests automatiques et une relecture adverse avant chaque mise en production.

LA CONFIANCE

Ce qui rend le service sûr et sérieux

Le centre de sécurité. En cas d'urgence en mer, appeler les secours d'abord (le 911 et la VHF 16 à Miami), puis alerter l'équipe GlideBlue, qui voit la course et rappelle. Partager son trajet, signaler, bloquer une personne.

Le code d'embarquement. Quatre chiffres : le client les donne, le capitaine les tape. La bonne personne monte sur le bon bateau.



Le suivi en direct. Le bateau sur la carte, la photo et la note du capitaine, le nom et l'immatriculation du bateau, l'heure d'arrivée.

Des pros vérifiés. Sans assurance complète, photo et identité vérifiée, un pro ne peut ni se mettre en ligne ni recevoir une course : le serveur refuse. À Miami, six passagers payants au plus et une preuve de cabotage pour chaque bateau.

Le prix affiché est le prix payé. Un seul prix, frais compris, qui ne change plus après confirmation. La carte est saisie chez le prestataire de paiement, jamais chez GlideBlue. Les pourboires vont entiers au pro.

Une annulation claire. La date limite d'annulation gratuite est écrite sur la réservation. Pour la météo, le capitaine décide et le client ne paie rien. Si le pro annule pour une autre raison : remboursement entier, plus un dédommagement.

Quatre langues. Anglais, espagnol, français et portugais du Brésil, selon la langue du téléphone, conditions comprises.

LE MARCHÉ

Miami d'abord, la Côte d'Azur ensuite : une application toute l'année

Miami, l'hiver

La haute saison va de décembre à avril (hypothèse du plan), quand la Méditerranée est au repos.

La demande

Résidents, visiteurs et grands rendez-vous : Art Basel en décembre, le salon nautique en février, la Formule 1 en mai.

La Côte d'Azur, l'été

Saint-Tropez et la Côte d'Azur à partir de l'été 2027 : la saison inverse, et des trajets où la mer bat la route.



Miami : la haute saison retenue par notre plan d'affaires. Côte d'Azur : la saison d'été (de juin à septembre).

Nous gagnons sur chaque réservation, avec une grille publique

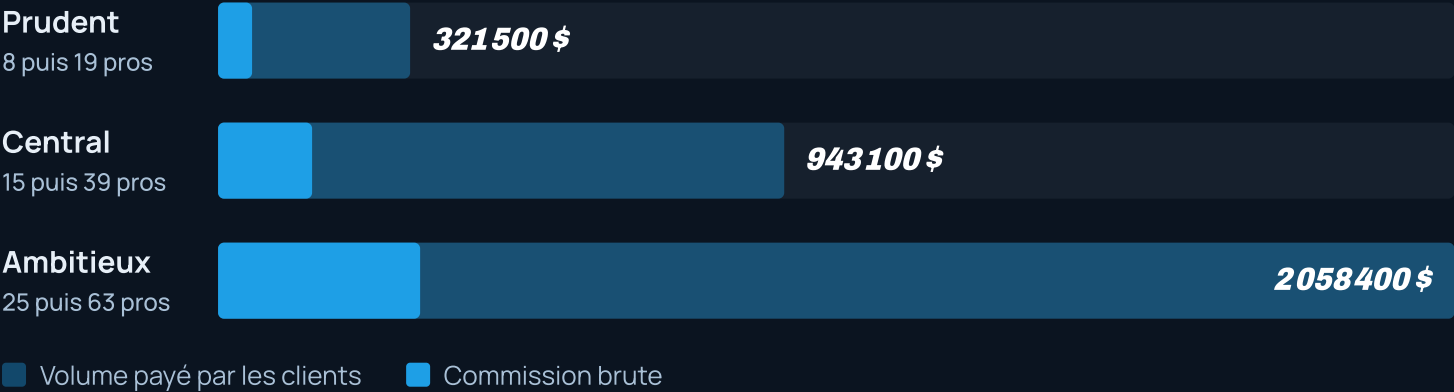
Les mêmes taux pour tous. Le prix du premier écran est le prix payé. Les pourboires vont en entier au pro. Plus un pro travaille, moins il paie.

ACTIVITÉ	FRAIS DE SERVICE CLIENT, COMPRIS DANS LE PRIX	COMMISSION DU PRO, SELON SON ACTIVITÉ SUR 30 JOURS
Traversée	10 %	20 %, puis 15 % dès 20 courses, 12 % dès 50
Location	10 %	15 %, puis 12 % dès 8 locations
Sortie	10 %	18 %, puis 15 % dès 10 sorties
Repas à bord	10 % des produits	20 %, puis 15 % dès 60 commandes
Hélicoptère	5 %	10 %

LE PRÉVISIONNEL

Miami, de l'ouverture à fin 2027

Trois scénarios de notre plan d'affaires de Miami. Ce sont des projections, pas des résultats.



PRÉVISIONNEL	PRUDENT	CENTRAL	AMBITIEUX
Pros à l'ouverture, puis fin 2027	8, puis 19	15, puis 39	25, puis 63
Réservations	1 131	2 998	6 430
Volume payé par les clients	321 500 \$	943 100 \$	2 058 400 \$

PRÉVISIONNEL	PRUDENT	CENTRAL	AMBITIEUX
Commission brute	55 600 \$	156 200 \$	338 200 \$

Hypothèses principales : haute saison de décembre à avril, démarrage lent ; panier moyen de 180 \$ pour une traversée, 800 \$ pour une location, 304 \$ pour une sortie ; la location fait 44 % du volume. Les projections ont été faites avant les frais de service client, qui portent le revenu de 15,2 % à 20,8 % du volume sur le même plan. Le modèle sera recalculé sur les premiers chiffres réels.

LA CONCURRENCE

La location à la journée existe. La traversée à la demande par des pros indépendants, non

QUI	CE QU'ILS FONT	CE QU'ILS NE FONT PAS
Boatsetter, GetMyBoat (Miami), Click&Boat (Europe)	La location à la journée	La traversée à la demande, d'un ponton à l'autre
Bateaux-taxis traditionnels	Un opérateur, sa flotte, réservation par téléphone	Une place de marché de pros indépendants
Navettes publiques	Des lignes fixes	Le trajet privé, à l'heure choisie

À Miami, Nava propose aussi des traversées à la demande.

Ce qui distingue GlideBlue

Le pro propose son prix. Traversées, locations, sorties et plus dans une seule application. Une commission qui baisse quand le pro travaille davantage. Les règles de chaque marché intégrées au parcours. Deux marchés aux saisons opposées.

LE CADRE JURIDIQUE

Nous mettons en relation. Les règles sont dans l'application

Dans les deux pays, GlideBlue ne possède ni n'exploite aucun bateau ; les pros sont indépendants et fixent leur prix.

MIAMI · USA

Avec le brevet OUPV de la garde côtière américaine, un capitaine transporte au plus 6 passagers payants sur un bateau non inspecté. L'application applique cette limite.

La loi sur le cabotage vise les traversées et les sorties payantes : l'application exige la preuve d'éligibilité de chaque bateau avant toute course payante.

CÔTE D'AZUR · FRANCE

Un navire à utilisation commerciale (NUC) ne peut faire ni ligne régulière ni transport de marchandises. Les pros portent leur titre : BACPN pour les trajets courts, Capitaine 200 au-delà.

Ces lectures seront validées par un avocat de Floride et un avocat maritimiste français avant chaque ouverture.

LA FEUILLE DE ROUTE

Miami cet hiver, la Côte d'Azur l'été prochain

- OCTOBRE ET NOVEMBRE 2026**
Les capitaines et les loueurs, les pontons, la version iPhone.
- 14 DÉCEMBRE 2026**
Ouverture de Miami, sur invitation (date visée).
- FÉVRIER ET MARS 2027**
Le salon nautique de Miami, eMerge Americas.
- AVRIL À JUIN 2027**
Levée d'amorçage, sur les chiffres de la première saison.
- ÉTÉ 2027**
Saint-Tropez et la Côte d'Azur.
- 2028**
Deuxième tour, sur deux saisons et deux villes.

Notre règle écrite : au 1er décembre, cinq capitaines signés et un ponton confirmé.
Sinon, l'ouverture est décalée, et nous le disons.

Aujourd'hui, nous ne levons pas. Nous construisons Miami

Nous cherchons des partenaires et des conseils pour bien ouvrir Miami.

Sur l'eau

Des marinas et des pontons, des capitaines et des loueurs.

À terre

Des concierges et des hôtels qui réservent pour leurs clients.

Les conseils

Un avocat de Floride, un assureur, des personnes qui connaissent le marché.

Ensuite : une levée d'amorçage prévue d'avril à juin 2027, sur les chiffres de la première saison. Elle financera un responsable de l'offre à Miami, un marketing plafonné, l'ouverture de la Côte d'Azur et une réserve.

L'ÉQUIPE

Une entreprise menée par son fondateur

Nils Cazalens, fondateur, porte le produit, les marchés et les partenariats. Prévus : un responsable de l'offre à Miami, financé par la levée, et des conseils : un avocat de Floride, un comptable américain et un avocat maritimiste français.

CONTACT

Nils Cazalens

Fondateur, GlideBlue

Pour une démonstration de l'application ou une rencontre, à Miami ou sur la Côte d'Azur.

nils@glideblue.com

glideblue.com

SOURCES

- Plan d'affaires GlideBlue de Miami, octobre 2026 : projections, hypothèses, saisons.
- Grille tarifaire GlideBlue du 19 octobre 2026 : frais de service client et commissions des pros.
- Revue juridique de Miami, octobre 2026 : cabotage, plafond de passagers ; notes sur le cadre maritime français : NUC, BACPN, Capitaine 200.

- Étude des concurrents et plan investisseurs GlideBlue, 2026 : concurrence, feuille de route, levée.
- Journal de production GlideBlue du 25 octobre 2026 : langues, points d'embarquement, tests automatiques.
- glideblue.com, le site public : services, partenaires, Galley, sécurité.

Les photographies marquées Illustration, et celle du haut, sont des images fabriquées, pas des photographies de courses que nous aurions réalisées. Les écrans sont des captures de l'application GlideBlue elle-même, avec des données de démonstration (certaines de la Côte d'Azur, en euros). Document confidentiel, envoyé à titre personnel. Les chiffres présentés comme des projections sont des projections. Ce document n'est ni une offre de titres, ni un conseil.